

CARTE DI CREDITO DEI PORTALI, UNA NUOVA TENDENZA PER FIDELIZZARE IL NAVIGATORE

Le Carte di credito in questione sono carte revolving. Vale a dire carte che offrono il vantaggio di poter usufruire, in maniera costante ed immediata, di un prestito per un importo che si può anche non restituire interamente con il primo estratto conto, ma lo si può rimborsare nel tempo e con diverse modalità.

È cosa nota a tutti che i grandi Portali generalisti di Internet conducono ormai da tempo una vera e propria guerra sui contenuti, sull'advertising, sulla grafica più o meno appealing e su tutto ciò che potesse far incrementare l'afflusso dei navigatori online, garantendone la loro fidelizzazione.

La novità degli ultimi mesi è rappresentata dall'imperversare, sul web, di banner pubblicitari che invitano i navigatori ad usufruire dei vantaggi di Carte di credito collegate ai grandi Portali: Carta Kataweb, Carta Revolving e Carta Prepagata Yahoo! Italia, Carta Tiscali e Carta Attiva Virgilio.



*Le Carte di credito
dei Portali rappresentano
un nuovo strumento
per fidelizzare
i navigatori su internet.
Una delle migliori frecce
nella faretra dei grandi
Portali generalisti,
che la utilizzano come
valore aggiunto nella propria
camapagna marketing*

A queste ultime se ne aggiungono altre due, sempre promosse attraverso il canale Internet, che fanno capo a grandi Portali verticali: Buongiorno (Carta Buongiorno) ed e-Bay (Carta e-Bay). Dietro le Carte Kataweb, Tiscali, Buongiorno ed e-Bay vi è la gestione delle

stesse da parte di Clarima, la Banca del Gruppo UniCredit specializzata negli strumenti di pagamento e nel credito al consumo; dietro le Carte Yahoo! Italia vi è la Bipielle Ducato, l'azienda specializzata in credito al consumo e gestione di Carte di credito del Gruppo Bipielle, gruppo bancario che fa capo alla Banca Popolare di Lodi; la Carta Attiva di Virgilio fruisce della collaborazione con Agos Itafinco S.p.A., società di credito al consumo partecipata da Banca Intesa.

I circuiti dei quali si avvalgono le varie Carte di credito sono quelli classici: Visa (Carta Tiscali, Carte Yahoo! e Carta Attiva Virgilio) e MasterCard (Carta Kataweb, Carta Buongiorno, Carta e-Bay). È curioso notare come



Clarima faccia, in apparenza, concorrenza a se stessa in quanto sono da lei gestite le Carte di credito di Kataweb, Tiscali, Buongiorno ed e-Bay ma, di fatto, non è altro che una sapiente operazione di marketing "virale" volta sia a creare interesse riguardo le Carte di credito offerte dai Portali online sia a raggiungere differenti target di clientela.

Tutte le Carte di credito citate hanno in comune una caratteristica assolutamente non trascurabile: sono "revolving", ovvero "rotative" o meglio conosciute come Carte di credito rateali.

Una digressione necessaria: le Carte revolving

Per Carte di credito revolving si intendono quelle Carte che offrono la possibilità di ottenere un finanziamento tramite apertura di una linea di credito rotativa (ovvero che si ricostituisce man mano che le somme utilizzate

vengono rimborsate, dall'utilizzatore stesso, attraverso rate periodiche).

Nella situazione attuale dove le banche per concedere un fido richiedono notevoli garanzie ed i prestiti delle società finanziarie hanno tassi assai elevati, la Carta di credito revolving appare una soluzione interessante per i piccoli risparmiatori.

Mentre con una Carta di credito tradizionale prima si compra e poi si paga, con addebito in conto o bonifico, con una Carta revolving prima si paga e poi compra, perché si sottoscrive un prestito, restituibile a rate o in un'unica soluzione, con tassi, tuttavia, assai spesso elevati. La Carta di credito revolving assolve, infatti, alle stesse finalità di una comune Carta a saldo, ma con una caratteristica in più: consente di

accedere ad una disponibilità di denaro sotto forma di linea di credito, concessa dall'istituto finanziario al titolare della Carta, per una durata indeterminata. Di fatto il titolare della Carta di credito revolving ha la possibilità di accedere ad una somma di denaro, predeterminata, che solitamente varia tra i 1500 ed i 5000 euro: il titolare può utilizzare questa linea di credito, nei limiti dell'importo che gli viene accordato, per effettuare acquisti di beni o servizi presso esercizi appartenenti al circuito di spendibilità della Carta (Visa, Mastercard, American Express, ecc.), oppure per prelevare degli anticipi di denaro contante dagli sportelli automatici.

Man mano che si procede al rimborso, il conto si alimenta nuovamente e consente successivi impieghi. Per quanto attiene ai rimborsi, di solito, viene determinata una rata minima di pagamento che il cliente può incrementare a sua discrezione (sino al punto anche di decidere di pagare l'intero saldo), con l'obbligo di versare, alle scadenze concordate,



te, almeno la cifra minima pattuita. Con il susseguirsi dei rimborsi, solitamente attraverso autorizzazione di addebito sul conto corrente, il credito pattuito si ricostituisce.

Di contro, il titolare si impegna a pagare un tasso di interesse mensile che va a remunerare l'impiego effettivo del finanziamento concesso: si badi bene che gli interessi si applicano unicamente alle somme di cui si è usufruito.

Punti di forza e di debolezza delle Carte revolving

Il vantaggio principale derivante dall'aver una Carta di credito revolving è dato dal fatto di poter usufruire, costantemente ed in via immediata, di un prestito per un importo che non si è costretti a restituire interamente con il primo estratto conto, ma lo si può rimborsare nel tempo e con flessibilità (cioè decidendo, in linea di massima, quanto e quando pagare).

La Carta di credito a saldo, al contrario, concede sì una dilazione di pagamento ma che non va oltre la metà del mese successivo a quello in cui si è spesa la somma (anche se in questo caso non v'è alcun aggravio di interessi sulla restituzione della somma in questione).

Il credito consiste, in questo caso, nel poter beneficiare di questa dilazione temporale nel ciclo spesa-rimborso, denominato periodo di franchigia: il vantaggio è rap-

presentato, ad esempio, dalla possibilità di poter spendere, nel corso del mese, prima di avere avuto accreditata la busta paga, dovendo però poi restituire la somma per intero non appena si giunge alla metà del mese successivo.

Per la Carta revolving, invece, è sempre possibile fissare la rata di rimborso e decidere, mese per mese, se passare dalla soluzione revolving alla soluzione "a saldo"; in questa seconda ipotesi, il titolare richiede di saldare per intero gli acquisti effettuati nel mese, usufruendo, in tal modo, dello stesso periodo di franchigia normalmente previsto per le Carte a saldo.

Rispetto ad un finanziamento finalizzato, inoltre, va detto che la Carta revolving attribuisce al titolare della Carta la facoltà di acquistare senza indugi un prodotto desiderato o di godere subito di un servizio particolarmente oneroso, senza passare per le lungaggini della compilazione dei moduli di finanziamento, della presentazione dei documenti e dell'attesa delle necessarie autorizzazioni.

Il negoziante presso cui si acquista non ha modo di venire a conoscenza se l'acquisto con la Carta avviene a credito o meno, e la riservatezza è sempre gradita; inoltre, la circostanza di poter usufruire di un credito che si ricostituisce man mano che le somme utilizzate vengono rimborsate fa



sì che il consumatore sia tranquillo circa l'importo pattuito, mentre nel credito finalizzato ogni acquisto rappresenta una pratica che vive di vita propria con la compilazione di contratti, documenti, ecc...

Gli svantaggi correlati all'utilizzo delle Carte revolving sono rappresentati dalla circostanza che l'esercizio presso cui si effettua l'acquisto debba essere convenzionato con il circuito riportato sulla Carta, che i tassi d'interesse siano di norma superiori ad altre forme di finanziamento e che il credito sia limitato (generalmente non oltre i 5.200 euro).

Considerazioni conclusive

Dai dati emersi dalla 15a edizione dell'Osservatorio sul Credito al Dettaglio, il rapporto Assofin - CRIF - Prometeia (che fornisce con cadenza semestrale un quadro sull'evoluzione dello scenario macroeconomico e sull'andamento congiunturale dei consumi delle famiglie e della domanda di credito al dettaglio in Italia) si evince come le Carte di credito sembrino godere di un



sempre maggiore successo, essendo utilizzate dagli italiani sia come strumento di pagamento, sia come veicolo di credito al consumo: 379 Carte di credito ogni mille abitanti ed una crescita della consistenza del 29%. Numeri significativi anche se ancora inferiori rispetto alla media europea.

Il mercato delle Carte revolving, nello specifico, continua a rappresentare il segmento più interessante, con flussi di credito pari a 1,6 miliardi di Euro (+23,3% rispetto agli anni passati) e oltre 13 milioni di transazioni (+34,7%).

Anche se la principale nota dolente delle Carte revolving è rappresentata dai tassi di interesse applicati, ai quali va prestata non poca attenzione.

Non va assolutamente trascurato, infatti, che per calcolare quanto di fatto si andrà a restituire alla banca o alla finanziaria si deve conoscere il TAEG, Tasso Annuo Equivalente Globale, (e non tanto il TAN...) il quale esprime, in percentuale annua, il costo totale del credito per il cliente, tenendo conto degli interessi e

degli oneri per avere, utilizzare e rimborsare il credito ovvero la somma disponibile sulla Carta revolving.

Rappresenta, in sostanza, il costo reale del prestito; i criteri per il cal-

colo del TAEG sono fissati dalla legge ed è obbligatorio, per l'erogatore del prestito, dichiarare il TAEG nei contratti di concessione del credito, negli annunci pubblicitari (spesso avviene senza la necessaria evidenza), nelle offerte di prestiti comunque esposte e negli avvisi al pubblico (in cui va specificato anche il periodo di validità).

Per quanto attiene alle Carte revolving dei Portali si nota come, in sostanza, offrano tutte, più o meno, le stesse tipologie di vantaggi per l'utilizzatore finale: quota annuale gratis per sempre o solo per il primo anno (dal secondo anno o ha un costo fisso oppure rimane gratis solo se v'è un minimo di spesa mensile prestabilito); nessuna commissione sugli estratti conto; in alcuni rari casi esenzione dal pagamento dell'imposta di bollo; nessuna commissione per i rifornimenti di carburante e per i pagamenti dei pedaggi autostradali; nessuna spesa di apertura e chiusura conto Carta; nessuna responsabilità in caso di frodi per gli acquisti effettuati su internet con la Carta; un limite di spesa

compreso tra i 1500 ed i 5000 euro. Pur rappresentando una novità rispetto alle tradizionali Carte di credito a saldo, le Carte di credito revolving si sono "appiatite" nel fornire servizi simili: non esiste, al momento attuale, tra le Carte revolving, una "Mucca Viola" tra le tante mucche marroni, come suggerisce il guru americano del marketing Seth Godin (La mucca viola. Farsi notare (e fare fortuna) in un mondo tutto marrone, Seth Godin, Sperling & Kupfer Editore, 2004).

La Mucca Viola è, infatti, qualcosa di fenomenale, inatteso e assolutamente incredibile che è dentro il prodotto, una soluzione che non passa inosservata: tra le varie Carte revolving dei Portali forse quella che maggiormente si distingue dalle altre è la Carta Kataweb che, oltre alle classiche agevolazioni di cui sopra, offre un wizard per scoprire quanto ci costa la nostra attuale Carta di credito, la possibilità sia di scegliere il colore della nostra Carta revolving sia di suggerire un nuovo template, disegnando noi stessi una nuova carta, sconti e promozioni particolari utilizzando la Carta.

Carta Attiva Virgilio e Carta Tiscali si limitano ad offrire, rispettivamente, la promozione (semestrale, ora scaduta...) per cui per ogni euro di acquisto con la Carta si ha diritto ad un punto, cumulabile, per ricevere premi ed assicurazione gratuita sugli acquisti compiuti con la Carta.